



le Centre
des Apprentis
d'Alsace

CFA DE L'ENSEIGNEMENT
CATHOLIQUE

- Institution Don Bosco
- **Institution St-Jean**
- **Institution Ste-Clotilde**
- Institution Ste-Jeanne d'Arc
- Institution Ste-Philomène
- Lycée Charles de Foucauld
- **Lycée Sonnenberg**
- Lycée St-Joseph de Cluny

Contact UFA

Institution St-Jean

COLMAR

Nathalie Bea - Tél. : 03 89 20 83 20

www.st-jean-colmar.fr

Institution Ste-Clotilde

STRASBOURG

Olivia Xoual - Tél. : 03 88 45 57 20

www.clotilde.org

Lycée Sonnenberg

CARSPACH

Sabine Nguyen-Duy - Tél. : 03 89 40 97 80

www.lyceesonnenberg.com

Formacode : 34054-32154

Code NSF : 310-312

Code Rome : D1401-D1501-M1704-M1705-D1506

**Le Centre
des Apprentis d'Alsace**

3 Route de Bâle
68000 COLMAR

Tél. 03 89 20 83 27

www.cfa-caa-alsace.fr

BTS MCO

Management Commercial Opérationnel

CODE RNCP 38362 - Niveau 5 (Bac +2)

Ministère de l'Éducation Supérieure et de la Recherche

Arrêté du 15 octobre 2018



Pré-requis

- Titulaire d'un baccalauréat ou d'un titre professionnel de niveau IV.

Objectifs

- Le titulaire du brevet de technicien supérieur Management commercial opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.
- Il prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

Débouchés

- Manager d'une unité commerciale de proximité
- Conseiller de vente et de services
- Vendeur / conseiller e-commerce
- Chargé de clientèle
- Marchandisier
- Chef de rayon

Durée

- 2 ans - 1 350 heures
- Aménagement possible selon le profil du candidat

Résultats session 2023-2024 - Effectifs : 35

72%

Taux de réussite

11%

Taux de rupture

85%

Taux de satisfaction

55%

Taux de poursuite d'étude

45%

Taux d'insertion professionnelle

INSERJEUNES
L'ÉCOLE DE LA QUALITÉ DE L'EMPLOI

Compétences visées

Développement de la relation client et vente conseil

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretien de la relation client

Animation, dynamisation de l'offre commerciale

- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Évaluer l'action commerciale

Gestion opérationnelle

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances

Management de l'équipe commerciale

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale

Modalités d'évaluation

- Epreuves ponctuelles et contrôle en cours de formation (CCF)
- Examen final
- Possibilité de validation par blocs de compétences :
oui non

Modalités pédagogiques

- Formation en alternance
- Equipement des salles (vidéo, tableau numérique, ordinateurs et plateaux techniques)
- Enseignements généraux
- Enseignements professionnels
- Enseignants Education Nationale et formateurs
- Calendrier d'alternance sur demande (voir avec l'UFA)

Poursuite d'études

- Licence professionnelle du domaine commercial, en école supérieure de commerce ou de gestion ou en école spécialisée (écoles du réseau EGC, formations Négoventis etc.) par le biais des admissions parallèles.

Accessibilité

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Notre référent handicap est à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation.
Contacter le responsable pédagogique de l'UFA.

Modalités d'accès

- Pré-inscription sur Parcoursup
- Avoir moins de 29 ans révolus
- Sur dossier et entretien

Financement

- Gratuité en apprentissage
- Financement par l'OPCO de l'entreprise selon son IDCC